

**CURSO ONLINE**

# ***Dirigiendo Equipos Comerciales***

**29 & 30 ABRIL**

15:00 a 18:00 hrs.

Plataforma ZOOM

2 sesiones





# Objetivos del Programa

Los equipos comerciales tienen unas características propias que requieren de un tipo de dirección muy concretos. Conformados por personas con mucha iniciativa y con mucha relación directa con los clientes, resultan fundamentales para lograr buenos resultados en la empresa.

Dirigir adecuadamente estos equipos no es sencillo. En ocasiones bien por su autonomía, bien por su foco excesivo en la venta frente al resultado final, bien por su independencia, bien por su deslocalización geográfica u otra serie de cuestiones que frecuentemente se dan en las organizaciones, para llevar a un buen destino a estos equipos, se requiere de un liderazgo muy especial.

En este curso, veremos qué estilos y herramientas deben ser los más apropiados para este tipo de equipos profesionales. La combinación adecuada de la autoridad formal y la autoridad informal, con un buen uso de habilidades blandas, se convierte en algo fundamental para el éxito en su dirección.

**Metodología:** Se alternarán conferencias, cuyo hilo conductor será realizado a través de la proyección de planteamientos y reflexiones con análisis de situaciones reales de equipos comerciales y mediante el método del caso. Asimismo, se utilizarán videos para incidir más aún en determinados aspectos del programa.

# Contenidos del Programa

## Entendiendo el uso a Autoridad Formal e Informal

- Concepto de Liderazgo y Autoridad
- Cuando el líder fue también comercial y pasó a jefe
- Cuando los problemas no son técnicos sino humanos
- Autoconocimiento y Carácter: claves
- Test HBDI
- Autoconocimiento y Autogestión: cómo hacerlo
- Las 5 direcciones del Liderazgo
- Qué son las facciones

## Facciones del Área Comercial/Ventas

- Definiendo el Propósito
- Diferencia entre Propósito y Estrategia
- El papel lo aguanta todo, la práctica no
- Qué hacer con partidarios, enemigos e indecisos

## Dirigir adecuadamente con Habilidades Blandas

- Cómo utilizar la Inteligencia Emocional
- Método para aprender a hablar con Asertividad
- Qué es la escucha activa y la empatía
- Los tipos de motivaciones humanas
- Cómo da feedback un buen jefe/a comercial
- Aprender a delegar bien: la eterna tarea



*Relator*  
**Jon  
Segovia**

Es Doctor en Ingeniería Industrial, área Administración de Empresas de la Univ. del País Vasco. Adaptive Leadership por la Univ. de Harvard. The science of Well-being por la Univ. de Yale. MBA del IESE Universidad de Navarra. Master en Ingeniería Ambiental de la Univ. Complutense. Licenciado en Bioquímica de la Univ. del País Vasco. Coach por la Escuela Europea de Coaching. Profesionalmente se ha desempeñado entre otros, en Idom Ingeniería y Consultoría como Director de Proyectos, en Bureau Veritas como Director Técnico de España, en McDonald's Europa como Gerente de Sistemas de Gestión del Sur de Europa, en Applus como Gerente General dirigiendo equipos internacionales de más de 600 personas. Es asesor del World Bank y Profesor de varias Escuelas de Negocios en el área Dirección de Personas y Gestión del Cambio. Es también, Socio director de Solarpack Chile, la empresa textil Coolligan y la empresa tecnológica Onean, así como Director Independiente de varias compañías de sectores empresariales variados. Asimismo desarrolla procesos de Coaching para un gran número de altos directivos de empresas.

# Información e inscripciones

<b>Fecha de inicio</b>	Martes 29 de abril de 2025
<b>Fecha de término</b>	Miércoles 30 de abril de 2025
<b>Días</b>	Lunes y Miércoles
<b>Horario</b>	15:00 a 18:00 hrs.
<b>Duración</b>	6 horas (2 sesiones de 3 horas cada una)
<b>Modalidad</b>	Online - Plataforma Zoom
<b>Valor general</b>	\$180.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$125.000
<b>Descuentos</b>	10% de descuento por 5 o más inscripciones

**+ INFO  
& INSCRIPCIONES**

## INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 2 2280 5311 - 2 2280 5329

Email: [seminarios@icare.cl](mailto:seminarios@icare.cl)